

Actu API

L'ESSENTIEL
DU PROGRAMME
EUROPÉEN MIEL



Mon miel, quel succès !

> UNE BONNE MIELLÉE

Chaque année apicole nous réserve des surprises. Ce printemps 2004 a permis à de nombreux apiculteurs de réaliser une récolte de miel assez exceptionnelle. La quantité de miel produite par les abeilles au printemps dépasse dans de nombreux ruchers la moyenne annuelle. On entend même parler de miellées très élevées dans des sites privilégiés, avec des productions dépassant les 50 kilos pour quelques ruches.



Lors de telles récoltes, les apiculteurs sont souvent pris au dépourvu (manque de maturateurs, de pots...). Leurs voisins sont heureux, ils vont pouvoir avoir un miel de qualité à profusion. Car les bonnes années donnent non seulement de grandes quantités de miel, mais souvent des miels de meilleure qualité (moins de problèmes d'excès d'humidité).



La qualité, le mot est lancé. Aujourd'hui, un miel de qualité est synonyme de produit ayant conservé toutes ses vertus, stable dans le temps et bien identifié. À cela viennent s'ajouter des critères que l'on peut considérer comme plus subjectifs : une cristallisation très fine ou imperceptible, une texture qui permet d'étendre le miel sans difficulté sur la tartine...

Le rôle de l'apiculteur dans ce domaine est important. Si par le passé, l'apiculteur se contentait après écumage de brasser quelques jours son miel avant de le mettre en pots, les choses ont bien changé depuis dix ans. Les cours actuels insistent sur les risques de fermentation liés à la récolte d'un miel trop humide (plus de 18%), sur l'importance d'un filtrage correct de tous les

miels ($\pm 0,3\text{mm}$), sur la fragilité de certains miels (miels acides et/ou à base de miellat) à conserver au frais ($\pm 16^\circ\text{C}$), sur l'importance d'une cristallisation rapide (moins de 7 jours) pour obtenir une cristallisation fine et sur la possibilité d'ensemencement avec un miel à cristallisation imperceptible (comme le sucre glace) dans les autres cas... Le travail au rucher est également analysé pour éviter toute contamination, que ce soit par la fumée ou, plus grave encore, par un produit de traitement ou par un nourrissage inadapté.

Si toutes ces règles de base sont bien respectées, le miel mis en pots sera étiqueté. N'oubliez pas de mentionner que ce miel a été produit en Belgique, comme nous l'impose la nouvelle législation sur l'étiquetage du miel.



L'analyse, une aide précieuse

Une analyse de votre miel vous apporte une série d'informations importantes que vous pourrez utiliser sur vos étiquettes (origine botanique du miel, saveurs et arômes, conditions optimales de conservation, date de conservation), mais également des conseils éventuels pour sa cristallisation ou son stockage.

Perle du Terroir®

Les apiculteurs de Promiel asbl (association qui regroupe les apiculteurs qui produisent des miels sous label) ont fait le libre choix de suivre une série de règles reprises dans un cahier des charges vérifié par un organisme certificateur indépendant (Promag). Sur cette base, ils offrent aux consommateurs un miel certifié de grande qualité. C'est un des fleurons de notre apiculture.

Adresse de contact de l'association :
Rue des Goulettes, 1 à 6920 Wellin
Tél. 084/38 98 73
e-mail : andre.bosseaux@belgacom.net



> LES VISAGES DU MIEL

Le miel est un des plus vieux produits alimentaires et pourtant, son image n'en est pas pour autant ternie. Il reste une valeur sûre et conserve un très grand attrait pour le consommateur. Encore faut-il connaître les motivations de ce dernier car « le miel doit plaire à votre client et non à vous ». Mais quelles sont-elles ? Votre produit répond aujourd'hui aux grandes tendances actuelles dans le secteur de l'alimentation.

Avec ces arguments, vous pourrez vous adresser à des publics très différents. Les personnes les plus concernées restent cependant les personnes plus âgées ou les couples avec enfants, les gourmets et les gens qui aiment cuisiner.

SANTÉ

Le miel est :

- un produit « **bien-être** » : un aliment énergétique du sportif vu la présence massive de sucres directement assimilables ;
- un produit « **nature** » : vu son origine, le miel est le produit naturel par excellence ;
- un « **complément alimentaire** » : en consommant du miel, vous ne vous contentez pas de répondre à votre besoin énergétique, le miel est un sucre avec plusieurs propriétés « santé ».

SOCIÉTÉ

Certains conditionnements de miel peuvent répondre :

- aux **besoins de personnes seules** : il ne faut pas hésiter à proposer de petits conditionnements (125 et 250 g) pour répondre aux besoins des consommateurs occasionnels ou isolés.
- à des **envies ludiques** : pourquoi ne pas rechercher un conditionnement plus attirant pour les enfants comme le petit ours qui est malheureusement réservé aux miels liquides ?
- à un **besoin pratique** : un miel souple à cristallisation très fine augmente sa consommation rendue beaucoup plus facile, la forme du pot à large ouverture et sans recoins.



ÉTHIQUE

Acheter du miel :

- contribue à la **protection de l'environnement** : soutenir l'apiculture et l'abeille avec son rôle de pollinisateur, c'est donc un geste en faveur de l'environnement.
- peut-être un **acte moral** : comme les conditionneurs sont obligés d'importer des miels pour répondre aux besoins du marché, pourquoi ne pas privilégier certains miels produits dans le cadre d'une démarche équitable comme le Miel Maya ?

GOÛT

Le miel est :

- « **le plus frais possible** » : le miel qui vient d'être récolté présente toutes les caractéristiques d'un produit frais, non dégradé ;
- un produit « **pleine saveur** » : quel plaisir de découvrir les goûts différents de chaque miel !
- un produit qui participe à une « **découverte ethnique** » : le miel intervient très souvent dans des recettes liées à une cuisine plus exotique.

QUALITÉ

Le miel est :

- un produit « **fait maison** » : le miel récolté et conditionné par un petit apiculteur, quoi de plus artisanal ?
- un produit « **terroir** » : le miel est le reflet direct de votre terroir ;
- un produit de grande « **notoriété** » : un miel indigène parfaitement identifié a bien sa place sur les linéaires des grandes surfaces.

> QUE FAIRE DE SON MIEL ?

En apiculture, les récoltes varient fortement d'une année à l'autre (facteur allant de 1 à 3). Les apiculteurs qui ont une clientèle ont tous appris que lors d'une bonne année, il faut garder une partie de sa production (par ex. un tiers) au cas où l'année suivante ne serait pas aussi bonne. Dans ce cas, les conditions de stockage sont réellement importantes : pièce sombre, sèche, de température stable et assez fraîche (entre 12 et 18°C). La qualité du miel n'est que très peu affectée dans de bonnes conditions de conservation. L'idéal est de stocker le miel dans de petits conditionnements (30 à 40 kg). Pour la revente à d'autres apiculteurs, c'est souvent souhaité. Cette dernière solution sera privilégiée si vous ne vous sentez pas l'âme d'un commerçant (voir « Le prix du miel »). Plutôt que de brader son miel, il vaut nettement mieux faire des promotions, par exemple, un pot gratuit à l'achat de 5 pots, car ce que l'on brade, c'est l'image du miel, et tous les apiculteurs en pâtissent.

Le prix du miel

En Belgique, contrairement à de nombreux autres pays, tous les miels se vendent habituellement au même prix (autour de 7,50 € le kg). Il est cependant très difficile de définir un prix de vente car celui-ci va varier de 1,50 € en fonction de la région, sans parler des pôles touristiques qui vont encore augmenter ce décalage. Un paramètre plus important encore vient de la démarche commerciale de l'apiculteur et de la présentation de son produit (travail du miel, étiquetage...). La différence pourra être de plus de 2 € dans une même région. En commerce de détail, les prix pratiqués sont souvent supérieurs et peuvent atteindre 10 € le kilo.

Avant de penser à vendre son miel en gros, on peut commencer par mieux se faire connaître dans son entourage en en parlant autour de soi et même en distribuant des échantillons de miel à ses connaissances qui pourront éventuellement servir de relais. Un produit naturel intéresse beaucoup plus de gens que vous ne l'imaginez. En vente directe, certains apiculteurs arrivent à vendre plus de 600 kg. Au-delà, il faut commencer à envisager une vente dans les commerces locaux. Il faut privilégier les commerces où il fait frais (traiteurs, boucheries...). Dans les commerces plus chauds (boulangeries...), il faut demander au commerçant de ne laisser que quelques pots en exposition pour éviter que le miel ne se dégrade. Dans tous les cas, il ne faut jamais laisser un stock qui excède trois (à six) mois de vente.

ÊTRE EN RÈGLE

Pour être en règle avec la loi, toute personne qui vend du miel de façon régulière doit avoir un n° de TVA, quitte à ce qu'elle s'inscrive sous le régime de la franchise qui ne nécessite rien de particulier si ce n'est un courrier annuel à la TVA. À partir du 1^{er} janvier 2005 et dès que vous vendrez votre miel, vous devrez être identifié et vos coordonnées devront être enregistrées à l'AFSCA (Agence Fédérale de Sécurité de la Chaîne Alimentaire). Il faut également répondre à quelques règles assez simples d'hygiène et d'enregistrement pour assurer une bonne traçabilité de votre miel.

Les ventes sur les marchés publics nécessitent l'obtention préalable d'un numéro d'ambulant. Certaines expositions occasionnelles ne nécessitent pas ce type d'agrément. Il faut s'informer auprès de l'organisateur.



Diversifier

La diversification la plus simple pour l'apiculteur est de récolter des miels différents et de rechercher la production de miels de fleurs de régions bien spécifiques ou de miels d'appellation florale spécifique. On peut également vendre du miel en rayon. Le miel peut également entrer dans la composition d'une série de produits dérivés. Les idées ne manquent pas : bonbons au miel, pain d'épices, hydromel, couques au miel, glace au miel, praline avec une ganache au miel, vinaigre de miel, moutarde au miel... On peut encore ajouter à cela tous le secteur des cosmétiques : savons, shampoings, crèmes... au miel. Tout cela illustre bien la diversité des produits présents sur le marché, mais reste pratiquement inaccessible pour un petit apiculteur sauf s'il se contente de produits pour sa consommation personnelle. Au-delà, il faut remplir une série d'exigences qui ne sont possibles que si l'on met de gros volumes en vente.

> RENCONTRE AVEC YVES ROBERTI LINTERMANS

Yves est un membre actif du Comité d'accompagnement. Il y représente les apiculteurs bruxellois dont il est le président. Comme les apiculteurs de sa région, il n'a qu'un petit rucher.



> Comment envisages-tu la vente de miel ?

Pour moi, l'aspect économique n'a pas d'importance. Par contre, ce qui est primordial, c'est de produire un miel de qualité. Ce n'est pas facile. Quoique vous fassiez de votre miel (consommation personnelle, distribution à des amis ou voisins ...), il doit rester le plus naturel possible.

> Qu'entends-tu par miel de qualité ?

Il faut permettre au miel de conserver sa propre identité. Je suis contre les mélanges qui visent à présenter un miel banalisé. C'est comme la refonte (mélitherm), on ne doit l'utiliser qu'en dernier recours. Pour moi déjà, l'ensemencement ne se justifie que sur certains miels qui cristalliseraient

vraiment trop mal. Par exemple, je ne vais pas ensemencer un miel de saule même s'il présente quelques cristaux. Ceux-ci seront fondants, c'est une des caractéristiques de ce miel.

Ce qui me semble aussi important, c'est d'avoir un miel facile à étendre sur la tartine. Par contre, on ne doit pas en arriver à un miel qui perd sa structure et est très fragile.

> Crois-tu que c'est ce que recherchent les clients ?

A Bruxelles, nous avons une importante population originaire du Maghreb. Pour eux, le miel est considéré comme un médicament. Il n'est pas question de leur vendre un miel même un tant soi peu travaillé. Ils veulent un miel qui sort directement de l'extracteur. C'est naturellement un cas limite, mais qui doit susciter la réflexion.

> Comment vois-tu la commercialisation du miel à l'avenir ?

Pour les petits apiculteurs, le problème de commercialisation se pose surtout les bonnes années. Tout d'un coup, vous vous retrouvez avec une centaine de kilos dont vous ne savez que faire. Vous n'avez aucun agrément pour la vente. Comment s'y prendre ?

L'idéal serait de passer par des structures communes d'extraction et de conditionnement en règle qui pourraient éventuellement se charger de la vente. Pour les personnes qui produisent plus de miel, il faut probablement rentrer dans un groupement comme Promiel mais là, c'est une autre histoire.